



Mit dem nachstehenden Link gelangen Sie auf die betreffende horesga-Seite, klicken Sie dazu [hier](#)
 In der PDF-Datei befinden sich - je nach Ansicht - weitere Weblinks, über die Sie auf weitere horesga-Seiten geleitet werden.



Wo und wann stand was in den Fachmedien?

Die Suchmaschine für Hotellerie und Gastronomie

Branchen-Beamer



MINIBARS

eco GREEN STAR



ECO-GREENGLASS 40
bis 0,28 kW/Tag möglich


WOW
wohl die sparsamste Minibar weltweit




PREMIUM ECO-GREENSTAR 30
bis 0,16 kW/Tag möglich



Suche
Branchen
Medien





Terrassengeschäft: Impulse für das Terrassengeschäft - Gastronomisches Marketing: Außenfläche nutzen / Mit Aktionskalender „im Gespräch“ bleiben



Draußen wird's gemütlich - doch was gehört dazu, damit das Terrassengeschäft läuft? Welche Aktionen heizen den Umsatz an? Wir stellen die wichtigsten Marketing-Instrumente und innovatives Equipment vor. > ... u.a. ... Gastronomisches Marketing: Außenfläche nutzen > Während der Auswahl gemütlicher Lounge- und Sitzmöbel sowie der Konzept- und Farbgestaltung nebst Beleuchtung auf der Terrasse viel Aufmerksamkeit gewidmet wird, ist das Marketing dagegen einer der großen, vielfach unterschätzten Faktoren für den Umsatz im Terrassengeschäft: Experten zufolge lassen Gastronomen ihr Umsatzpotenzial gerade in der Außengastronomie häufig brachliegen, obwohl die Terrasse oder der Biergarten vor dem Lokal eine exzellente Visitenkarte mit hervorragenden Werbeflächen ist, mit der sich durch wenig Aufwand Kundschaft anziehen lässt: Auf Tafeln, Aufstellern und Tischsets, Schirmen, Trennwänden, Windabweisern, Transparenten und Werbeflaggen lassen sich Informationen und Werbung zum eigenen Unternehmen, zu besonderen Angeboten und Produkten schnell und effizient kommunizieren. Fahnen, Baumbelichtung, Lichter- und Wimpelketten haben eine zusätzliche Signalwirkung und unterstreichen einen einladenden Eindruck schon von weitem. ... Mit Aktionskalender „im Gespräch“ bleiben > Für einen zuverlässigen Besucherstrom empfehlen sich zusätzlich regelmäßige Aktionen zur Umsatzsteigerung: ein sogenannter Aktionskalender ist ein nachweislich erfolgreiches und werbewirksames Instrument der Verkaufsförderung, mit dem Gastronomen nicht nur ihr Unternehmens-Image pflegen, sondern auch kontinuierlich mit ihren Stammgästen sowie potenziellen Gästen auf unterschiedlichen Kanälen kommunizieren können. ...ff

gastronomie hotellerie

<p>Titel Gastronomie & Hotellerie</p> <p>Ausgabe 2018-04</p> <p>Seite 36-37</p> <p>Verlag HUSS-Medien GmbH</p>	<p>Branchen-Links</p> <p>Office</p> <p>Foyer und Office, Technik, Mobiltelefone / Smartphones / iPads (mit Internetzugang / Reservierungsfunktion), Marketing & Management</p>
--	---

FÜR GEWINNER





www.sibra.eu





caesar data & software
Online - Buchungssystem & Web Design für Hotels



Filosof Software GmbH – zuverlässiger geht's nicht!



Perfekt passendes Hotelmanagement

aufklappen

Flexibel und schnell.

